元気の出る仕事情報誌
Bulls Business
ブルズ ビジネス ジャパン建材株式会社
http://www.jkenzai.co.jp
8 2009
No.317

住宅供給事業者で「まだ準備してない」方かなりいます。大丈夫ですか？

要チェック

2009年10月1日からスタートする【住宅瑕疵担保履行法】で義務付けられる “資力確保”

YES →

準備は完璧！

2009年10月1日からスタートする【住宅瑕疵担保履行法】で義務付けられる “資力確保” に『住宅瑕疵担保責任保険』を利用。その「届出事業者」になっている。

NO →

まだ “資力確保” の準備をしていない！

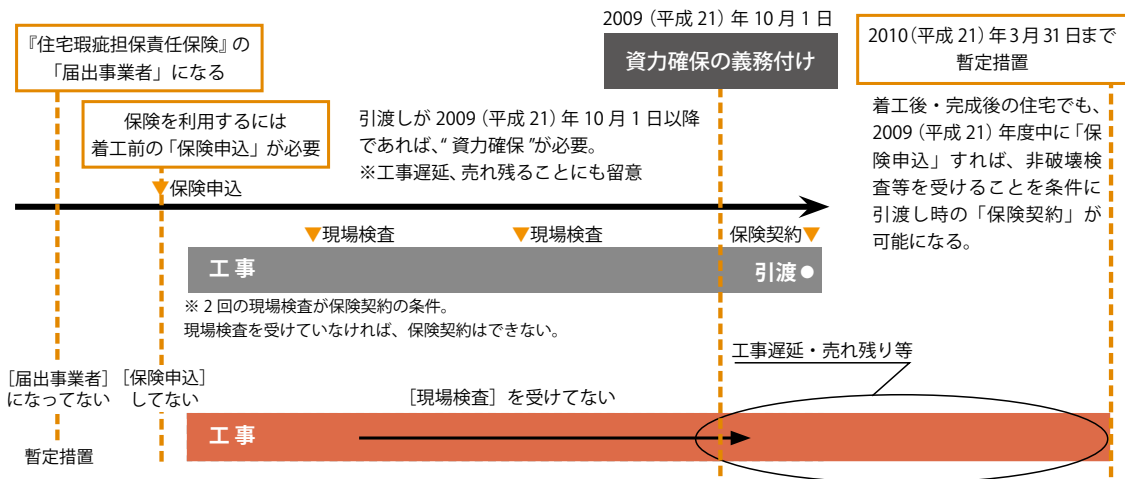
STEP ❶
今すぐ、『住宅瑕疵担保責任保険』の届出事業者になる。

STEP ❷
着工予定の住宅については、着工前に『住宅瑕疵担保責任保険』に申し込む。
※『住宅瑕疵担保責任保険』契約は引渡し時点からスタートするが、保険契約には基礎・躯体などの工事中に保険法人の現場検査を受けなければならない。

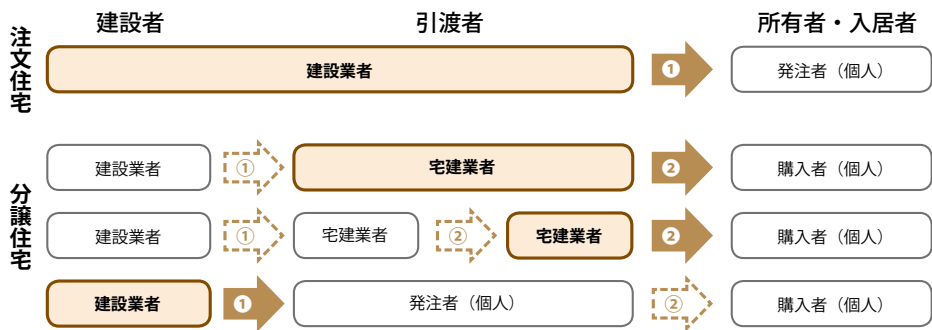
『住宅瑕疵担保責任保険』に申し込まないで着工してしまった!!

★ 2010（平成22）年3月31日までの暫定措置で『住宅瑕疵担保責任保険』の「保険申込」が可能。

対象：2009（平成21）年度内の申込物件
※「保険契約」に必要な現場検査を受けなかった物件は、非破壊検査を受ける必要がある。
詳細→2ページに掲載

■『住宅瑕疵担保責任保険』を利用して “資力確保” する場合

■ “資力確保” とは

住宅の品質・性能を住宅供給者が確保することを定めた【品確法】（正式名称「住宅の品質確保等に関する法律」）に基づいて、新築住宅の引渡し後10年間は住宅供給者が瑕疵担保責任を負う［瑕疵保証］が義務付けられた。これが実際には履行されないケースが出てきたことから、さらに【住宅瑕疵担保履行法】が作られた。住宅瑕疵担保責任の “資力確保” の義務付けとは、要するに「瑕疵があったときには、その補修に必要なお金が出せる準備をしておかなければならない」ということ。このルールがスタートするのが今秋10月1日。以後に引き渡す新築住宅については、「『住宅瑕疵担保責任保険』への加入」か「保証金の『供託』」のどちらかで “資力確保” する必要がある。

	建設者			引渡者		所有者・入居者
注文住宅	建設業者				❶	発注者（個人）
分譲住宅	建設業者	①		宅建業者	❷	購入者（個人）
	建設業者	①	宅建業者	② 宅建業者	❷	購入者（個人）
	建設業者	❶		発注者（個人）	②	購入者（個人）

“資力確保” が義務付けられる業者
“資力確保” が義務付けられる
“資力確保” は義務付けられない
① 住宅の新築工事の請負人の瑕疵担保責任
② 新築住宅の売主の瑕疵担保責任

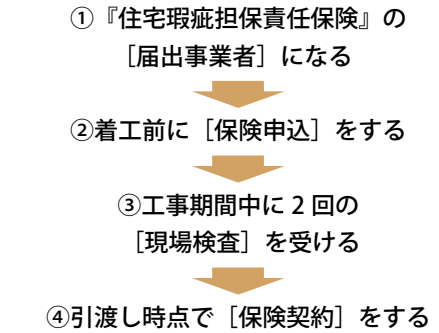
JK サポートセンター　アドバイス

【『住宅瑕疵担保責任保険』加入の暫定措置】とは

JK サポートセンターがセミナー参加者に現状を確認したところ、10 月 1 日からの " 資力確保の義務付け " に対応できるタイムリミットとなる時点でも、まだ「準備は完璧」という声は非常に少なかった。また、なかには 10 月 1 日以降の引渡しが確実になった住宅の着工寸前に、何とか『住宅瑕疵担保責任保険』に申し込みたい、といったご相談もあった。
国土交通省は、当初、10 月 1 日の【住宅瑕疵担保履行法】施行当日から住宅供給者が即対応することを強く求めていたが、［保険申込］していない物件の引渡し時期が売れ残り等で 10 月 1 日以降に延びるケース等も考慮し、暫定措置の実施を決めた。

●ただし、負担費用は増える！

『住宅瑕疵担保責任保険』契約の原則は、

①『住宅瑕疵担保責任保険』の［届出事業者］になる
↓
②着工前に［保険申込］をする
↓
③工事期間中に 2 回の［現場検査］を受ける
↓
④引渡し時点で［保険契約］をする

『住宅瑕疵担保責任保険』加入の暫定措置では、着工前に必要な［保険申込］をしていない物件についても、工事期間中の 2 回の［現場検査］に代わる［非破壊検査］等を受けることを条件に［保険申込］ができることになった。

ただし、［非破壊検査］等では、基礎コンクリートの強度や鉄筋の使用状態を特殊な機械を使って調べる必要があるため、［保険契約］までの順当な手続きを踏む場合に比べて費用がかかるので、保険料が高くなる。この点も考慮して、まずは［届出事業者］になっておくこと、着工前に［保険申込］をすること。この 2 つを確実に実行していただきたい。

●中小事業者向け保険料の割引もある

また、" 資力確保 " の浸透を促進する意味で、中小事業者向けに［保険契約］の際に必要な保険料の割引も暫定措置期間に限って利用できることになった。
対象：資本金 3 億円以下または従業員 300 人以下の法人または個人が供給する 45 万戸の住宅

●保険法人ごとの保険料（検査料を含む）の例

◇ 2010（平成 22）年 3 月 31 日までの料金　◇保険料は、10 年間の［保険契約期間］に対し一括で支払う金額
◇※は資本金 3 億円以下または従業員 300 人以下の法人または個人への国土交通省の補助 5,000 円を差し引いた割引額

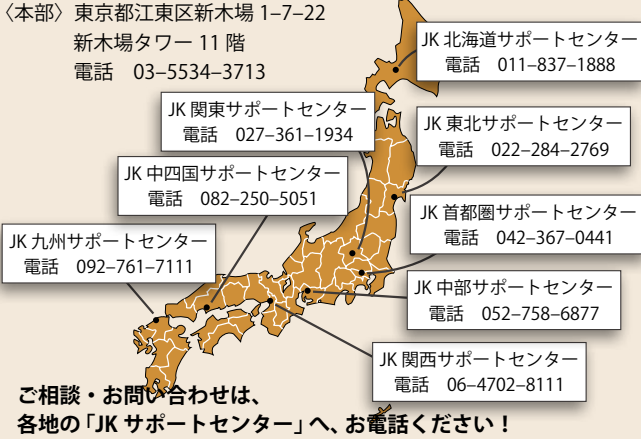
保険法人名	戸建て住宅（床面積 120㎡の場合）		共同住宅（20 戸・4 階建て　戸当たり平均面積 75㎡）		事業者届出料（事業者当たり）
	一般	中小事業者※	一般	中小事業者※	
㈱住宅あんしん保証	77,520 円	65,720 円	1,003,050 円（戸当たり 50,153 円）	787,050 円（戸当たり 39,353 円）	25,200 円
㈶住宅保証機構	83,000 円	68,740 円	1,035,050 円（戸当たり 51,753 円）	879,050 円（戸当たり 43,953 円）	9,450 円
㈱日本住宅保証検査機構	75,000 円	68,300 円	1,002,500 円（戸当たり 50,125 円）	794,500 円（戸当たり 39,725 円）	4,725 円
㈱ハウスジーメン	88,410 円	80,290 円	1,172,890 円（戸当たり 58,645 円）	1,016,090 円（戸当たり 50,805 円）	設定無し
ハウスプラス住宅保証㈱	70,900 円	61,400 円	930,000 円（戸当たり 46,500 円）	776,000 円（戸当たり 38,800 円）	設定無し

NEWS LETTER
『JKサポートセンター』便り

JK 関東サポートセンター

いつもお世話になっております。JK 関東サポートセンターです。JK サポートセンターとしては最も新しく今年の 4 月に発足致しまして全国で 8 番目となります。高崎東営業所内に拠点があり、人員は 3 名です。
関東営業部の 13 営業所を担当しておりまして、ほぼ毎日各営業所の販売店様、工務店様へ、お伺いし勉強会・セミナー・サポートを行っております。

【各種セミナー支援】
この 2 ～ 3 年の間、建築業界での法改正は目まぐるしいものがあり、着いていけないとの声をよく耳にしますが、そんなときは是非お近くのサポートセンターにご相談下さい。ご質問・ご相談・勉強会依頼等、迅速に対応させて頂きます。
【受注・営業支援】
プレゼン図、実行予算書、見積書作成サポートを致します。
関東サポートセンターでは、当面の間無料ということもあり、大変好評であり、大手ビルダー・ハウスメーカーとの競合にも負けないような支援となっています。
【住宅ローン支援】
JK グループのモーゲージバンク、ハウスデポパートナーズの業界最低金利、フラット 35 の取次ぎを行っています。

【瑕疵保険取次ぎ】（ハウスプラスすまい保険）、【長期優良住宅】（認定申請前のハウスプラス適合取得までの技術的審査サポート）、【住宅性能表示】（評価申請書類作成）等を承りますので、お気軽にご相談ください。
お得意様を通じて地場大工・工務店様の受注活動の支援を全力で推進して参ります。

トップ対談

代表取締役
鶴岡 達男 様
つる おか たつ お

〔プロフィール〕
1949（昭和24）年、現千葉県いすみ市（旧夷隅郡大原町）に生まれる。高校卒業後、東京の木材店で約10年間の斯業経験を積む。1977年、故郷に戻り、鶴岡材木店を創業。6年後に鶴岡材木株式会社を設立、代表取締役就任、現在に至る。

鶴岡材木 株式会社

〔会社概要〕
会社設立　1983（昭和58）年
本　　社　千葉県いすみ市日在409－3
資 本 金　1,000万円
年　　商　11億円（2008年）
従業員数　35名
東京都大田区の岡部材木が親類であったことから丁稚奉公に入り、その後、約10年間の埼玉店勤務を経て独立。経理担当の夫人との二人三脚で事業発展の礎を築く。1995（平成7）年、材木店の将来を思い描く中でプレカット工場『システムセンターなのはな』を本社隣地に開設。急速に普及し始めた住宅構造材のプレカット化にいち早く乗り出し、業績を伸ばす。因みに、同工場の命名は夫人の案による。
2001年に第二工場を新設、2005年には羽柄加工・合板加工ができるプレカット機を導入し、時代の要請に応える。
さらに2007年には長南工業団地内の土地・工場建物を取得、丸太・横梁・大梁などのプレカット特殊加工ができる工場として長南事業所を2008年に開設する。
常に新しい情報をキャッチするアンテナを張り、優れた大工技術を最大限に活かすためのお客様支援に挑み続けている。

お施主様の「夢」のマイホームをお客様と一緒に創り上げています。

“思いやり”が大切！

大久保　いつもご愛顧ありがとうございます。また、新入社員研修でも大変お世話になり、感謝申し上げます。
鶴岡　私共の仕事はとにかく体を使いますので、最初は面食らうこともあろうかと思いますが、お役に立てば幸いです。

大久保　おかげさまで、お客様のご商売を経験し、大変な思いもして、非常に良い勉強をさせていただいております。
　この研修は、個人の努力だけでなく、チームの協調・協力によって成績を上げていく現実の社会を知ってもらうことが必要ということで、10年ほど前から始めた制度です。
　と言いますのも、私自身、営業現場を歩いてきまして、その中で実感したことは、社員の定着率の悪さ。その原因の一つは、リクルート用パンフレットなどの情報だけで入社した後に感じる現実との大きなギャップではないかと。今でこそフォークリフトがあり、機械化も進んでいますが、かつては全て人力というお客様もありました。それを体験すると、意識の持ち方も、営業に伺ってお客様とお話しする内容にも違いが出てきます。
鶴岡　それは確かにありますね。実は、私共も若い人を育てることが、今、大きな課題になっています。
　創業当初は夫婦二人きり、お客様は皆さん「朝一番に」と言われる、でも、人一人が運転できるトラックは1台ですからね。何とかして人を確保したいと、地元高校にお願いして回ったものです。
　今は学校側から採用を頼まれるようになり、毎年3名ほど採用しますので平均年齢は若いですが、年によって定着率が大きく違うのが問題です。
大久保　毎年新卒を採用して若い血をどんどん注ぎ込んでいらっしゃるのですね。企業が活力を維持するには、これは非常に大事なことだと思います。
　若手育成に関して、鶴岡社長が特に話していらっしゃることはありますか。
鶴岡　とにかく「相手のことを思いやること」を厳しいくらいに言っています。材木を運ぶにしても一人では容易ではないですが、誰かに支えてもらうと運び易くなります。困ったときには助け合う、“思いやり”の大切さを機会あるごとに話しています。
大久保　そういったことを教えていかれるのは、とても良いことですね。奥様が経理、社長は販売に励む、思いやり、支え合いの大切さ、その一番のお手本が社長ご夫妻でもあり、説得力があります。
実は私も、旧丸吉の所長時代は夫婦一緒に営業所に住み込み、家内が経理を担当していましたので、内助の功の有難さ、大切さがよくわかります。
鶴岡　おかげさまで「鶴岡は堅い」という評価・信頼をいただいています。

後継者にも恵まれる

大久保　今は、ご子息お二人も一緒にご商売をされ、これからが楽しみですね。
鶴岡　はい。これも、幼い頃から「材木屋は働き甲斐のある仕事」ということを言い聞かせてきた成果かも知れません。幼稚園児の頃から「材木屋の社長になる」と言っていた長男の康平、次男の康弘も加わり、さらに、娘も一級建築士とご縁がありましてね。
大久保　おめでとうございます。全員に“家づくり”という共通の話題があるご家族。今、全国の木材・建材販売店様の大きな課題の一つになっている「後継者不足」とは無縁の鶴岡材木さんですね。
鶴岡　はい。私たちも後を任せられるようになるまで、まだまだ頑張らなくてはいけないと覚悟を決めています。
大久保　先日、金沢ジャパン建材会総会の帰りに松井秀喜ベースボールミュージアムに立ち寄りましてね。「僕には夢がある　野球選手になる」という彼の自筆が目に留まりました。「三つ児の魂百までも」と言われますが、子供時代の夢が大人になって実現できる、これは素晴らしいことです。また、「夢」や「目標」を与えることが大事だと思いますね。

特殊加工のプレカットに挑む

大久保　業績を伸ばしていらっしゃる秘訣はどこにあるとお考えでしょうか。
鶴岡　秘訣は特にありませんが、一つ大きな転機になったのは、プレカット工場『システムセンターなのはな』を15年前に立ち上げたことです。
大久保　これからはプレカットだ、という時にスタートされたのですね。
鶴岡　はい。約5億円を投資して土地と機械を買って第一工場を造りました。
　その時に考えたのは、「加工しなければ、将来、材木を売っていけなくなるのではないか」ということです。
大久保　当時の5億円といえば大変な額、大きな決断でしたでしょう。
鶴岡　当時の年商額ですからね、我ながら思い切ったことをしたな、と思いました。それがあったから、前向きに頑張ってこられた、そう思います。
大久保　プレカットも、今は一時の勢いが失われているかと思いますが。
鶴岡　はい、過当競争時代に入り、パネル加工なども手掛けましたが、今また、プレカットは新しい時代に入って来たと思います。
　実は、一昨年、長南工業団地で日立系のブラウン管製造工場の土地約7,000坪と3階建て・延べ床面積約3,000坪の工場建物を取得しました。建物はまだ新しいうえにしっかりしたものです。
大久保　不動産も底値感が出てきたところで、投資のチャンスではありますね。
鶴岡　そう思います。県央道のICまで約4キロという立地にあり、開通を心待ちにしているところです。
　この長南事業所は、特殊プレカット加工と物流を担う部門です。丸太・横梁・大梁などは、これまでは手加工でなければどうしてもできないものでしたが、それができる機械を入れ、プレッカット加工を先行してスタートさせました。
大久保　全国に数あるプレカット工場でも、そういった特殊加工ができる工場は、まだ少ないでしょう。
鶴岡　まだ全国に数台しかない機械です。私共はあくまでも材木屋、材木を買っていただくための道具という位置づけで、プレカットに取り組んでいます。
　と言いますのも、地元のお客様の約半数が、墨付けもご自分でされる、材木の表情・性質によってどの部分に使うかまで細かく指定する番付も作られるような方々ですので、まず材木を選んでいただいてプレカットに入ります。そこが、一般的なプレカットと大きく違う点です。
大久保　ご自分で墨付けして施工するのと変わらない仕事ができるわけですね。
鶴岡　はい。それができるのでお客様にも来ていただいていますので、お客様それぞれのニーズに細やかにお応えすることに、今、力を入れています。
大久保　大工・工務店様の拘りにも応える材木を買っていただき、さらに、加工もします、という小回りの利く特殊プレカット加工で、鶴岡材木さんの強みを、また一つ強化されたということですね。

マイホームにもっと「夢」を

鶴岡　もう一つは、お施主様にもっとマイホームに「夢」を、その「夢」が実現できるようにということ。材木は個々に表情が異なるものですから、ご自宅に使う柱・梁などを大工・工務店様と私共が専門的立場からアドバイスをしながら、お施主様自ら選んでいただけるようにと考えています。
大久保　住設機器をショールームで見て触れて、選ぶ、それを材木でも可能にするということでしょうね。
鶴岡　はい、これは材木の販売促進というだけでなく、お施主様の満足度UP、ひいてはクレームを減らすことにもつながると思います。
大久保　私も自宅を建てたときは、自分では何も作業ができなくても、足繁く現場に通って立ち上がっていく様子を楽しみながら眺めていたのを思い出します。
鶴岡　資材選びから、さらにプレカット加工のスタートボタンもお施主様に押していただくといった感動を味わっていただくと、愛着も一層増すと思います。
大久保　プロにしかわからないという既成概念を打ち破って、家づくりに必要な材木を身近なものと感じていただくことが良質の材木流通にも繋がっていくわけですね。お施主様だけでなく、我々流通に携わる者にとっても実に「夢」のある、素晴らしいお話です。

鶴岡　住宅業界の状況が悪い原因は、景気の悪さではなく、市場の縮小だろうと思います。その中で我々が将来も商売を続けていくには、お施主様の描いているマイホームの「夢」と、大工・工務店様が描いている完成イメージとのギャップを埋めること、そのためにも私共が材木のショールーム的な役割を担っていくべきだろうと思います。
大久保　私も社員と「夢」を共有して頑張らせていただきますので、引き続きご愛顧のほど宜しくお願い申し上げます。
お話、ありがとうございました。

22nd ジャパン建材フェア 会場MAP

2009.8.28 金 9:30〜5:30
東京ビッグサイト東展示棟

(株)チューオー	C-28
チヨダウーテ(株)	C-29
土江建材T.Kボルト	A-10
(株)ティ・エス・シー	A-47
(株)テーオー小笠原	A-48
鉄鋼建商(株)	A-18
天龍木材(株)	B-19・C-06
天龍造園建設(株)	B-20
(株)電菱	C-22
東亜コルク(株)	A-24
東京ガス(株)	B-57
東京電力(株)	C-15
東京鉛(株)	A-06
東芝キャリア(株)	C-12
東芝コンシューママーケティング(株)	B-13
TOTO(株)	C-14
(株)徳田銘木	A-01・A-37
東洋テックス(株)	A-49
(株)東洋ファニチャーリサーチ	B-17
東洋プライウッド(株)	A-34・C-06
トーソー(株)	B-24
特殊梯子製作所(有)	C-06
トステム(株)	C-19
ドリーム壁材(株)	B-45

な

(有)ナガモク	B-30
ナスラック(株)	C-34
南海プライウッド(株)	A-39・C-06
ニチアス(株)	B-38・C-06
ニチハ(株)	B-55
(株)日商	A-31
日新総合建材(株)	C-27
日東フローリング(株)	A-51
(株)日東紡マテリアル	A-44
(株)日本アクア	B-43
(株)日本住研	A-02
(株)日本住宅新聞社	C-05
日本製紙クレシア(株)	B-04
日本フェンオール(株)	C-06
(株)ノーリツ	B-58
(株)ノダ	A-56

は

(株)ハウジング・ソリューションズ	A-40
(株)ハウステック	C-31
(株)ハウスデポPHI	A-28
(株)ハウス・デポ・ジャパン	B-15
(株)ハウス・デポ・パートナーズ	B-15
長谷川工業(株)	B-01
パナソニック電工(株)	C-33
パラマウント硝子工業(株)	B-50
(株)バル	A-54・C-06
(株)ピカコーポレイション	B-28
ファミリーボード(株)	A-38
フクビ化学工業(株)	B-54・C-06
(株)フジ医療器	B-13
(株)フジニッテイ	C-06
ふたば商事(株)	A-14
物林(株)	A-16
ブルースジャパン(株)	A-29
ボード(株)	A-42
北材商事(株)	A-01・A-37
ポラテック(株)	A-40

ま

マイセット(株)	B-47
(株)マイヴル	C-06
(株)マグ	B-48
丸玉産業(株)	A-26
三菱電機住環境システムズ(株)	C-09
(株)三ツワ	A-40
みはし(株)	B-21
(株)みはし工芸	C-06
ミハマ通商(株)	A-25
(株)みやちゅう	C-06
(株)宮盛	A-32
メガソフト(株)	B-06
木建技研(株)	A-40

や

ヤマハエレクトロニクスマーケティング(株)	B-13
ヤマハリビングテック(株)	C-07
吉野石膏(株)	B-41

ら

リックス工業(株)	B-51
リョービ販売(株)	B-32

わ

(株)ワールドコーポレーション	C-06
(株)ワンオンワン	B-03

その他

木材コーナー	A-01・A-37
ブルズコーナー	C-06
ジャパン建材快適住実コーナー・住宅保証コーナー	B-15
特価市場	B-14
ジャパン家具市場	B-17
家電市	B-13
ジャパン建材(株)輸入合板コーナー	A-35
ジャパン建材(株)国内合板コーナー	A-38
ジャパン建材(株)プレカットコーナー	A-40

※都合により変更となる場合がございます。

話題の商品

シンプルでモダンなラセン階段
輪舞曲『ロンド』

株式会社ティ・エス・シー

前回の『第21回ジャパン建材フェア』で展示したところ、問合せが殺到。住宅の個性化と同時に、室内のインテリアに強い関心をもつお施主様が増え、機能性にデザイン性をプラスしたラセン階段の人気が高まっている。

● リーズナブル＋美しいフォルム
輪舞曲『ロンド』は、シンプルでモダンなラセン階段。これまでの常識からは考えられない、今までにない低価格でのご提供を可能にした。

13段上り　設計価格￥860,000－
14段上り　設計価格￥900,000－

● 採光を重視した リビング階段に最適なフォルム
狭小住宅やメゾネットマンション等に従来型の階段を設置すると、貴重な空間が失われる。そんな悩みも解消。広さに制限のある建物に最適、1坪内に収まるスペース性も、輪舞曲『ロンド』の大きな特長だ。
※工務店様のモデルルームにご活用いただくことも可能。

●スチール＋タモ集成材の シンプルなデザイン
特に若い住宅購入層に人気の高いシンプル＆モダン。『ロンド』は、手摺にステンレス、踏み板はタモ集成材と、デザイン的にも秀逸である。

● スペーサーで調整可能
ラセン階段のスペース性に加えて、『ロンド』の階高はスペーサーで調整が可能というフレキシビリティにも優れる。13段上りと14段上り、右廻り、左廻りをご用意している。

● キット化で簡単施工
さらに、今までの鉄製ラセン階段に比べ、大幅に施工期間を短縮。大工・工務店様に喜ばれる施工性の良さは、キット化による簡単な組立て方式によるもの。何と、2人工×2日で工事が終了するという画期的な特色を備えたラセン階段だ。

最高レベルの断熱性能を誇る
『ネオマフォーム』

旭化成建材株式会社

エコにつながる住宅資材への関心が集まっている。なかでも、住宅の断熱性能を高めることが、住宅の省エネ化を実現する第一歩ともいえる大きな要素になっている。断熱材は家の大切な構成要素となっており、高性能で安心できる断熱材を選ぶことが必要だ。『ネオマフォーム』は、最高レベルの断熱性能で住まいをすっぽり包んで断熱することにより、高断熱で快適＆エコな住まいが実現できる。

● 最も薄い厚さで最高等級
最高レベルの断熱性能を誇る『ネオマフォーム』は、省エネルギー対策等級4（次世代省エネルギー基準）を最も薄い厚さで実現できる。
因みに「省エネ対策等級4」は、[長期優良住宅]や【フラット35】Sなどの要件になっており、今後ますますその必要性は重要となっていく。

● 薄い製品で容易にクリアー
『ネオマフォーム』外張り断熱を例にあげると、屋根40㎜、壁35㎜、床45㎜または基礎内側35㎜（開口部の断熱性能を上げるトレードオフ規定に基づく。開口部性能4.07W/（㎡･K））で、“等級4（Ⅲ・Ⅳ・Ⅴ地域）”を容易に実現できる。

【『ネオマフォーム』の最高レベルのクオリティ】
◇『ネオマフォーム』は、経年変化が極めて少なく、長期にわたって高い断熱性能を維持する。
◇炎に当てても炭化するだけで、燃え広がらない。しかもガスの発生量が少なく、有毒なシアン化水素は発生しない。
◇火に強い『ネオマフォーム』は、様々な外壁材との組み合わせで、すでに多くの防耐火構造認定を取得。
◇シックハウス対策にも心配のないF☆☆☆☆等級。シックハウスの原因の一部とも考えられている4VOC（揮発性有機化合物）も安心。

イチ押し Bulls

WPCフローリング『Bullsセフィラ』

●透明感のある2柄
セフィラオーク
セフィラクリア

●ベーシックな2柄
セフィラブラウン
セフィラナチュラル

大建工業株式会社

足元を美しく彩る『Bullsセフィラ』3つの特長。

①WPC加工＆ネオテク加工で傷に強く、美しさ長持ち！
②天然木ならではの際立つ木目と自然な美しさ！
③美しい仕上がりと質感で上質な室内を演出！

様々な生活傷に強く、美しさを保つ「WPC」加工。

優れた耐摩耗性・耐傷性・耐汚染性を実現。熱によるひび割れにも強さを発揮する「WPC加工」。
床材の価値を長期にわたって維持し、床材の持つ美しさを保ちます。

WPC加工

WPC（＝Wood Plastic Combination）とは、木材組織にプラスチックを注入・充填し、硬化させる加工技術のこと。天然木の持つ自然な美しさや風合いをいっそう際立たせながら、同時に優れた耐摩耗性・耐傷性・耐汚染性を実現しました。
WPC加工は車イスに対応し、耐キャスター対応の製品もご用意しています。
熱によるひび割れにも強くホットカーペットもお使いいただけます。

業界インデックス

2009年6月16日～7月15日

TOTO▶水温に応じてハンドル付近のLED（発光ダイオード）照明の色が変化する温度・水量調節ハンドルを設置、デザイン性の高い『モデッサ』と洗面器『クリスタルボウル』の8月発売を発表。／シャワーヘッド・蛇口などの水栓金具に使用するゴム部品や温水洗浄便座の樹脂部品を生産する子会社のTOTOエンプラで6月～8月に2日ずつ生産を休止して全従業員408人の一時帰休を実施。／国内メーカー品で初の洗浄水量4.8リットル以下の節水トイレ『新ネオレストハイブリッドシリーズ』の8月3日発売、世界で販売するトイレも4.8リットル対応に順次切り替えていく、と発表。／デザイン性の高い洗面器・手洗い器と調和、洗練された空間を演出する直線的デザインの自動水栓金具『壁付アクアオート』の7月1日発売を発表。

YKKAP▶アルミサッシの主力製品を刷新し、下枠内装部分に樹脂を採用した結露しにくいアルミサッシ『フレミングJ』の7月1日発売を発表。

トステム▶従来製品に比べて風圧・積雪に対する強度の高い直線的なシンプルデザイン、高さにかかわらず一律価格26万2,500円(工事費別)のカーポート「『エックスルーフ』カーポートタイプ」の7月1日発売を発表。／[長期優良住宅認定制度]の申請を支援する全国のビルダー向けサービスを7月3日より開始、着工までのスケジュール・申請書類の記入例のマニュアルも用意。／主力アルミ・樹脂複合サッシ『シンフォニーウッディ』の新色として木目調の「ショコラウッド」を発売。

アイカ工業▶東亜合成と共同で防水性・意匠性を高めたビル・マンションの鉄筋コンクリートが腐食して劣化するのを防ぐ外壁を開発。

旭トステム外装▶塗膜に長期間の保証を付けた窯業系サイディング使用の主力外装材『ATアクアウォール』の3割を7月メドに業界でも珍しい15年保証へ。

国土交通省▶5月の新設住宅着工戸数6万2,805戸（前年同月比30.8%減）で6カ月連続の減少、このまま推移すると、1996（昭和41年）の85万6,579戸から43年ぶりの新設住宅着工戸数90万戸割れ必至、と分析。

ダイキン工業▶ルームエアコンCMキャラクター『ぴちょくん』がデビューから10年目になったのを記念して販促用車両『ぴちょくん号』を製作、その全国行脚でインターネットとも連動したマーケティングに取り組む。

INAX▶衛生陶器・水栓金具の世界大手・アメリカンスタンダードの中国部門に対する公開買い付けの開始を発表。

JK グループネットワーク
ジャパン建材株式会社
西日本グループ

九州営業部

福岡・福岡東・北九州・大川東・大分・長崎・熊本・宮崎・鹿児島・鹿児島東（出）・ジャパン建材沖縄㈱

部長　坂元　浩

平素はお得意様はじめ仕入先様の皆様には格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

九州営業部は８県に 11 拠点を配置活動しております。

住宅関連業界を取り巻く環境は厳しい状況ですが、秋には新法【住宅瑕疵担保履行法】が施行されます。こうした時代の要請にも対応し、お客様の目線に立った営業を展開し、先行き不安感の募る状況からの脱却を図るべく、皆様のご意見を賜り、お客様が望む商品とサービスを的確にご提供させていただきます。信頼と期待が持たれる営業部を一人ひとりが心がけ、課題を明確化し周知徹底して、あらゆる力を「お客様のお役に立つ商い」に結集して参ります。

各地の『ジャパン建材会』『九州ブルズ会』も盛況で、地元に根付いたJK フェア（北九州・長崎・鹿児島）及び各地ブルズフェア、その集大成ともいえる『九州ジャパン建材フェア』を開催しております。また販売活動を通じた相互のさらなる発展を目的とした販売店様対象のお客様感謝イベント『ジャパン建材グランドセール』を８月より実施しております。このセールはあらかじめ登録頂いた目標に新たな飛躍を目指すチャレンジ企画で、毎年、入賞頂いた方をご夫婦で招待して謝恩会を開催しております。これからも皆様と三位一体となり、互いに切磋琢磨しながら商売を展開し、この苦境を脱して業界に活気を与え盛り上げて参ります。

環境保護、耐震性強化、安全性への意識も高まっています。そうした需要の掘り起こしに注力し、九州という土地柄を活かした地域密着型の情報をいち早く発信できるよう本部・メーカー様との連携を強化して参ります。また、今注目されている太陽光発電システムや『D ＆ J 工法』などのエコ推進にも力を入れ取り組んでおります。

加えて、「JK 九州サポートセンター」もお蔭様で順調に機能してきており、受注・営業支援・住宅ローン支援・長期優良住宅の対応、瑕疵保険の取次ぎ、住宅性能表示サポート、セミナー開催と、多岐にわたり九州各地の要望に応えるべく日夜奮闘しております。

合板天気図

【晴】

当社で定期的に実施している需要動向予測調査では、第２四半期（7 ～ 9 月）が第１四半期（4 ～ 6 月）から需要は僅かながら改善との結果が出ている。新設住宅着工数の低迷からくる仕事量の減少は長期化しているが、今月あたりから需要回復が実感となって伝わり、期待されていた仕事量についても増加傾向が顕著に現れてくる。

国内針葉樹合板メーカーは、大幅減産継続を表明しているものの、6 月以降はその足取りにバラツキが見受けられ、生産量が増加したことで販売圧力が強まり、一部の地域での価格の乱れに繋がった。「長引く需要低迷に痺れを切らした」「ロシア製の単板入荷に伴う一時的な生産増」「特定メーカーのフル生産」などの要因があったようだ。いずれにせよ現状の需要を踏まえた生産は市況回復の絶対条件であることには違いが無く、その要因はあくまで一時的であって長期におよぶことはあり得ない。よって安値の散見された状況から、各メーカーのコスト付近までの値戻しを目指し再び動き始めている。秋の需要期へ向けメーカーの足並みは揃いつつあり、その流れを汲み流通各社も同調する姿勢をとっている。

輸入合板は、20 万㎥程度の低水準での入荷量が続いているが、今後も当面入荷量が増えることは無く、少ない入荷が続くことになる。また、一部のアイテムでは欠品も出ている状況になっている。先月前半はその入荷減を背景に一時値上げ機運が高まったものの、荷動きの悪い中で市場の反応は薄くその目論み通りにことは運ばなかった。逆に弱含む場面すらあったが、後半はコンパネ、構造用等の主要アイテムを中心に持ち直している。現地は第３国からの大量オーダーを受け、大手シッパーは２カ月の受注残を抱えている状態で、品質面・価格面などで生産しやすい他国へのシフトが進んだため、日本向けの 12㎜ものの安値は一掃され強気一辺倒な価格提示になっている。

8・9 月の着工戸数がどの程度の増加となるか、そのうち木造住宅は何戸となるかが今後を占う上で非常に重要となってくる。特に木造住宅の影響力は合板需要に直接結びつくことになるため、４万戸近くまで回復すると、市場にある在庫が急減することに繋がり、市況回復の速度が予想以上に速くなる可能性も出てくる。

合板部 部長　小柳 龍雄

JK お客様センター　*お聞かせ下さい。お客様の声！*

フリーダイヤル 0120（563）568　受付時間：平日 8：30 ～ 17：20

土曜日・日曜日・祝日・年末年始・夏季休暇は、受付を休ませていただきます。

企画・発行
ジャパン建材株式会社 JK 情報センター
〒 136-8405　東京都江東区新木場 1-7-22
TEL:03-5534-3711（代）　FAX:03-5534-3855（代）
URL:http://www.jkenzai.co.jp

ジャパン建材フェア

住宅建材
総合展示即売会

第22回
通算64回

特価市場開催!

長期優良住宅のご提案

2009.8.28［金］9:30am–5:30pm／29［土］9:00am–5:00pm

東京ビッグサイト東展示棟 1・2・3ホール

主催：ジャパン建材株式会社　協賛：ジャパン建材会　ブルズ会

みどころ

第22回（通算 64 回）ジャパン建材フェア

お見逃しなく!!

東京ビッグサイト東展示棟 1・2・3・ホール
2009.8.28(金)am9:30-pm5:30 ／ 29(土)am9:00-pm5:00

01 より商品を深く

木質・水廻り・外装・素材・電器・その他のエリアに大きく分け、商品情報をより的確にお伝えいたします。また、商品の比較・商談も限られた時間の中で有効にご利用頂けるブースとなっております。出展メーカーは200社、業界最大の展示即売会です。

02 長期優良住宅のご提案！快適住実コーナー

快適住実コーナーでは、CADで図面作成・積算での受注・営業支援、住宅ローン相談、瑕疵保険相談、そして今話題の長期優良住宅・性能表示等の相談ブースを設置。また型式認定取得の外張り断熱のD＆J工法・太陽光発電・長期優良住宅対応のエプコなど、「システム」「商品」を展示してご提案させて頂き、皆様の疑問にお応え致します。

03 ご来場者様アンケート実施！抽選で「アクオス」プレゼント

ジャパン建材フェアを皆様によりご活用いただける展示会にするために、今回もご来場者様アンケートを実施致します。ご回答頂いた方の中から後日抽選でシャープの液晶TV「アクオス」をプレゼント致します。この機会に是非ご来場下さい。

04 特価市場・家電市・家具市場コーナー

恒例となりました特価市場を開催致します。大手メーカー29社がお値打ち商品をお届け致します。また、家電市・家具市場コーナーでは、販売店様・工務店様へ大型テレビなどの家電や快適なリビング空間を演出するファニチャーを展示会価格にて販売致します。

05 旬な話題を解剖するセミナー

8月28日（金）

● 11：00～12：00
「本当に長持ちさせる長期優良住宅を建てる。
実践：現場施工（省エネ・健康）のポイント編」
講演者　百年の家 project 顧問　岡田　好勝　氏
＜Special 提案＞（聴講者のみ）2009年7月末に新刊予定の岡田氏著書
「必ずお読み下さい！住宅取扱説明書　健康編」を特別価格（定価1,200円→900円）にて販売。

● 13：00～14：00
「長期優良住宅とは？ JKサポートセンターの活用について」
講演者　ハウスプラス住宅保証㈱　戸建住宅事業本部　営業部
部長　杉原　広央　氏

● 15：00～16：00
「リフォームなのか新築なのか？
地場工務店はどこで勝負をしていけばいいのか？」
講演者　アーキプレソリューション㈱　代表取締役　小橋　勝成　氏

8月29日（土）

● 11：00～12：00
「工務店社長力がブランド住宅を打ち破る！～完成保証、その必要性～」
講演者　住宅評論家　佐中　敦　氏

● 13：00～14：00
「長期優良住宅とは？ JKサポートセンターの活用について」
講演者　ハウスプラス住宅保証㈱　戸建住宅事業本部　営業部
部長　杉原　広央　氏

● 15：00～16：00
「リフォームビジネス成功術
～耐震改修事業スタート！（拡がる耐震改修ビジネスに向けて）～」
講演者　㈱住宅構造研究所　所長　金井　建二　氏

東展示棟2ホール　オープンセミナー会場
長期優良住宅、完成保証などについてを予定

都合により内容の変更がある場合ございます。あらかじめご了承願います。